

A background image showing a boxer in a red tank top and gloves, ready for a fight. The text "READY FOR IMPACT" is overlaid on the image.

Boplan Deutschland – Vertriebsinnendienst - Commercial Inside Sales (m/w/d)

Vertriebsmitarbeiter/in Innendienst - Commercial Inside Sales (m/w/d).

Boplan wurde 1999 in Wevelgem (Belgien) gegründet und entwickelt sowie produziert hochwertige Sicherheitslösungen aus Kunststoff für Industrieumgebungen und Sportveranstaltungen.

Das Unternehmen ist in mehr als 80 Ländern tätig und bekannt für seine innovativen und langlebigen Fall- und Stoßschutzlösungen, die neue Maßstäbe in der Stoßdämpfung setzen. Boplan schützt weltweit Personen, Fahrzeuge, Gebäude und Infrastruktur in Lagern, Produktionsstätten, in Logistikzentren, Kühllhäusern, (Petro-)Chemieanlagen, Parkhäusern und Flughäfen.

Mit 280 Mitarbeitenden, 10 Vertriebsniederlassungen in Europa, Nordamerika und Japan sowie einem Netzwerk aus 50 Händlern zeichnet sich Boplan durch die Innovation, das Design und die Nachhaltigkeit seiner Sicherheitssysteme aus. Weitere Informationen: .

Über uns:

- Wir ergreifen lieber die Initiative, als zu warten.
- Wir haben eine positive Einstellung und sehen Möglichkeiten, statt Probleme.
- Wir sehen uns selbst als flexibel – „Teamarbeit macht den Unterschied“.
- Wir sind offen und gehen respektvoll miteinander um.
- Wir sind Enthusiasten und versuchen, das höchste Niveau zu erreichen.
- Wir schaffen Impact, behalten den Fokus und bleiben auch unter Druck ruhig.
- Jede*r von uns ist ein wertvolles Mitglied im Team.

Ihre Aufgaben und Ihr Profil:

Ihre Aufgaben:

- Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung in Navision
- Auftragsüberwachung und -koordination
- Nachfassen von Angeboten in Absprache mit dem zuständigen Sales Account Manager
- Bearbeiten von Kundenanfragen
- Administration rund um die Angebote, und Aufträge.
- Registrierung von Interessenten- und Kundendaten in den entsprechenden Tools (CRM/ERP)
- Unterstützung des Sales Account Managers durch Nachverfolgung von Opportunities im CRM-System

- Kontaktaufnahme von Hot Leads auf Grundlage von Input der Sales Account Manager und/oder dem Marketing
- Bearbeitung und konstruktiver Umgang von Reklamationen zusammen mit dem Außendienst
- Onboarding
- Input bei Vertriebsmeetings

Ihr Profil:

- Abgeschlossene kaufmännische Ausbildung, z. B. zum/zur Kaufmann / Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung bzw. Industriekaufmann / Industriekauffrau (m/w/d) o. Ä.) mit Erfahrung im Vertrieb bzw. Vertriebsinnendienst
- Bei einem entsprechenden Studium ist Berufserfahrung wünschenswert
- Sie verfügen über eine gesunde Portion vertriebliches Gespür, kommerzielle Herangehensweise und Einfühlungsvermögen, das es Ihnen erlaubt, vorausschauenden und nachhaltigen Service gegenüber Kunden und Außendienstmitarbeitern zu gewährleisten
- Selbstständige und verantwortungsvolle Arbeitsweise
- Technische Kompetenz, Überzeugungskraft und hohe Einsatzbereitschaft
- Idealerweise Kenntnisse in Microsoft Navision und Dynamics 365
- Fließende Englischkenntnisse

Wir bieten Ihnen?

- Einstieg ab sofort möglich, auch für den Wiedereinstieg
- Beteiligung am Unternehmenserfolg
- Eine unbefristete Anstellung
- Eine professionelle, detaillierte Einarbeitung
- Anspruchsvolle und abwechslungsreiche Tätigkeiten in einem international agierenden Unternehmen
- Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege
- Ein ambitioniertes Team
- Die Möglichkeit zusammen mit dem Unternehmen zu wachsen
- Ein Betriebsklima geprägt durch Hilfsbereitschaft sowie offener und transparenter Kommunikation
- Förderung der persönlichen und fachlichen Entwicklung

Ihr Ansprechpartner für Rückfragen: Markus Schubert, 06026 999 51 90